

## الملخص

Shilahi, Dinal Akmal عام 2014. الرسالة. العنوان: تأثير شخصية بيع شراء قرار ضد الناتج المحلي. (المسح على حزب العمال. PT. Citra Tama Adigraha سورابايا)  
M. Fatkhur Rozi, SE ., MM:المشرف

الكلمات الرئيسية: البيع الشخصي، قرار الشراء

يتطلب المنافسة التجارية من الشركات أن تكون أكثر نشاطا في تعزيز منتجاتها للمستهلكين. بالتأكيد ينبغي أن يتم هي الشركة التي تقوم بتصنيع مصنوعة المنازل PT. Citra Tama Adigraha. تشجيع وفقا لحالة الشركة والمنتجات المنتجة السكنية من مواد خاصة بحيث المنتج لديه وظيفة، ومزايا وأسعار مختلفة من غيرها من المنتجات. لتسويق منتجاتها، وقال انه يستخدم نظام البيع الشخصي من خلال تقديم منتجاتهم أمام العملاء المحتملين. البيع الشخصي هو العرض الشفوي في شكل محادثة مع واحد أو أكثر من المشترين المحتملين لغرض إجراء البيع. وبالتالي، والسبب في اختيار هذا اللقب بسبب البيع PT. Citra Tama Adigraha. الشخصي هو أكثر فعالية من الأدوات الترويجية الأخرى للتأثير على القرارات الشرائية للمستهلكين الصورة تربت مندوبي المبيعات بشكل مستمر من أجل تنفيذ البيع الشخصي بشكل مناسب وفعال. وبالتالي، فإن Adigraha ، والتعامل مع (X2) ، والعرض (X1) هذه الدراسة تهدف إلى تحديد مدى تأثير النهج البيع الشخصي الذي يتكون من (Y) على قرارات الشراء (X4) وإغلاق (X3) اعتراضات.

هذا البحث هو البحث تفسيرية مع نهج المسح. تم الحصول على عينة مجموعته 75 من المستطلعين الصيغة ، في حين أخذ العينات باستخدام تقنية عينة عشوائية بسيطة. تقنيات جمع البيانات، وهي طريقة الاستبيان والمقابلة Maholtra والوثائق. اختبارات باستخدام اختبار صلاحية الصك، اختبار الموثوقية والافتراض التقليدي. في حين أن أساليب تحليل البيانات الاختبار t و F باستخدام الانحدار الخطي المتعدد مع اختبار.

في نفس (X4) وإغلاق (X3) ، والتعامل مع اعتراضات (X2) ، والعرض (X1) أظهرت النتائج أن النهج المتغير يكون (X4) وإغلاق (X2) الوقت تأثير كبير على قرارات الشراء. وبالنسبة للاختبار ر ومن المعروف أن في العرض جزئية لا تؤثر تأثيرا كبيرا على (X3) والتعامل مع الاعتراضات (X1) لها تأثير كبير على المتغير التابع في حين ان النهج المتغير (Y) قرار الشراء.